

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Situación empresarial durante y después de la cuarentena a
causa del covid-19 en Juliaca, Perú**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Por:

Cyntia Melina Mamani Chambi

Asesor:

Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara

Juliaca, marzo de 2021

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“SITUACIÓN EMPRESARIAL DURANTE Y DESPUÉS DE LA CUARENTENA A CAUSA DEL COVID-19 EN JULIACA, PERÚ”** constituye la memoria que presenta la Bachiller **Cyntia Melina Mamani Chambi** para obtener el título de Profesional de Contador Público, cuyo trabajo de investigación ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 30 días del mes de marzo del año 2021.



Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara
Asesor

Situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del
covid-19 en Juliaca, Perú


TESIS

Presentada para optar el título profesional de Contador Público

JURADO CALIFICADOR



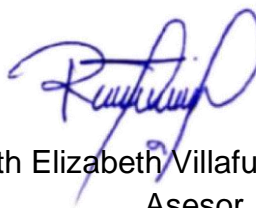
Mg. Yasmani Said Lupaca Chata
Presidente



Dr. Jorge Alejandro Sánchez Garcés
Secretario



CPC. Nelly Rosario Moreno Leyva
Vocal



Mg. Ruth Elizabeth Villafuerte Alcántara
Asesor

Juliaca, 30 de marzo de 2021

Situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del covid-19 en Juliaca, Perú

Business situation during and after the quarantine due To covid-19 in Juliaca, Peru

Mamani Chambi Cyntia Melina ¹

Centro de Investigación en Ciencias Empresariales

^a EP Contabilidad, Facultad Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

Resumen:

La presente investigación es de tipo científica y tecnológica, que tiene como objetivo describir la situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del COVID-19 de un grupo de microempresarios en la ciudad de Juliaca, Perú. La metodología aplicada tuvo un enfoque cualitativo exploratorio, teniendo como técnica la fenomenología; como instrumento se empleó la entrevista estructurada, para posteriormente analizar y procesar datos. Los resultados demuestran que, la pandemia del COVID-19 afectó la estabilidad empresarial, ocasionando problemas de liquidez, financiamiento y pérdida de capital, al punto de perjudicar la economía familiar, dado que Juliaca es una zona altamente comercial donde la mayoría de personas subsisten gracias a estos negocios. La crisis sanitaria confirma que la cultura financiera, la versatilidad y la capacidad de reinventarse son factores claves para que los negocios puedan subsistir a través del tiempo.

Palabras claves: Empresa, finanzas, reactivación, covid – 19.

Abstract

Currently, business activity is one of the main sources of economic growth in a country, so that a stoppage of operations affects business stability. This research is reflective, critical and analytical, which aims to describe the business situation during and after the COVID-19 quarantine of a group of microentrepreneurs in the city of Juliaca, Peru. The applied methodology had a qualitative exploratory approach, using phenomenology as a technique; The structured interview was used as an instrument, to later analyze and process data. The results show that the COVID-19 pandemic affected business stability, causing liquidity problems, financing and loss of capital, to the point of harming the family economy, given that Juliaca is a highly commercial area where most people survive thanks to these businesses. The health crisis confirms that financial culture, versatility and the ability to reinvent itself are key factors for businesses to survive over time.

Keywords: Company, finance, reactivation, covid - 19.

1. Introducción

Actualmente, las empresas juegan un papel importante en nuestra sociedad, pues ellas no solamente existen para generar ganancias monetarias para los dueños, sino que también buscan atender las necesidades de la sociedad, tales como: alimentación, salud, vivienda, vestimenta, trabajo, transporte, educación, y demás bienes y servicios. Sánchez (2015) define a la empresa como una organización que, busca satisfacer las necesidades de la sociedad a través del desarrollo de actividades industriales, mercantiles o la prestación de servicios, su objetivo principal es obtener beneficios económicos, para ello debe mantener una alta competitividad sobre su entorno; también debe contar con información oportuna, útil, clara, relevante, concisa y actualizada para tomar las mejores decisiones, pues ello le permitirá optimizar sus ganancias, esta es la clave que toda empresa independientemente de su tamaño debe considerar, así lo destaca Gestipolis (2020).

Por otro lado, existe una serie de factores internos y externos que influyen en el crecimiento de toda empresa. Los factores externos relacionados al entorno sectorial son: competidores, clientes y proveedores. A su vez, los factores externos de nivel superior o macroentorno están conformados por la demanda, la tecnología, el acceso a créditos privados y el apoyo gubernamental, expresó Blázquez, Dorta, & Verona (2006). Entre los factores internos se encuentran, valores y cualidades únicas que toda empresa debe tener para alcanzar su desarrollo empresarial. Por ello, es necesario que toda organización implemente una cultura empresarial que les permita crecer económicamente, un buen liderazgo que les permita aumentar el rendimiento laboral y empresarial, una buena gestión de conocimiento para lograr innovación se tenga para innovar, esta es la clave para integrar el desarrollo empresarial para una Pyme, así lo mencionó Delfin & Acosta (2016). La constante innovación de productos y evolución de negocios se basa en la sostenibilidad de una organización, esto significa que toda empresa debe tener la capacidad de prever las consecuencias que un determinado componente pueda sufrir al ser sometido a cambios, como por ejemplo los cambios en su modelo de negocio. Demil & Lecocq (2009).

El aspecto financiero de la actividad emprendedora en el Perú, también es fundamental, pues con ello se define el capital disponible que tiene una empresa para iniciar con sus actividades. En una publicación de ESAN realizó un estudio e informó que, las fuentes de financiamiento para iniciar un negocio provienen de la combinación de ahorros propios, créditos de consumo, es decir préstamos informales realizados por personas

naturales, sin embargo, existen también negocios cuyo financiamiento proviene de entidades financieras, que posteriormente se convierte en un compromiso de pago de corto o largo plazo, afirma Serida et. al., (2017).

Durante los últimos años, el sector empresarial fue considerado como uno de los mayores impulsores del crecimiento económico peruano, dado que a través de las micro y pequeñas empresas se generaban más puestos de trabajo gracias a sus actividades, tal es así que aportaban con el 85% de empleo y paralelamente tenían una participación del 24% en el PBI nacional, así lo señaló el Raúl Pérez Reyes como se cito en Chau, (2018). Sin embargo, en marzo del presente año, tras la publicación del Decreto Supremo N°44 (DS-44, 2020) y mensaje a la nación dado por el presidente de la república, se declaró al Perú en estado de emergencia sanitaria a nivel nacional; se dispuso el aislamiento social obligatorio y las restricciones en el ámbito de actividades comerciales, culturales, recreativas, hoteleras, entre otras; por ende el cierre obligatorio de establecimientos de empresas formales e informales del país, no calificados dentro del rango de productos y servicios básicos, a fin de evitar la propagación del virus COVID -19.

A causa de ello, el sector empresarial ha sido severamente afectado, puesto que la paralización de actividades, trajo consigo muchas consecuencias tales como: Disminución de ingresos, impedimento para viabilidad de compra de materiales, disminución en la frecuencia de órdenes de compra a los proveedores, impedimento para el traslado de clientes al punto de venta, impedimento para la distribución de productos terminados, incumplimiento con obligaciones laborales, incumplimiento en obligaciones financieras, pérdida de capital, disminución de la rotación de mercadería de campaña,

En el mes de abril del presente año, el Instituto Peruano de Economía (IPE) presentó una actualización del impacto económico que experimentaron los principales sectores, entre ellas estan los siguientes: Agropecuario; Pesca; Minería e hidrocarburos; Manufactura; Electricidad, agua y distribución de gas; Construcción; Comercio; Transporte y almacenamiento; y Servicios. (IPE, 2020). Además, de acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el Perú hay alrededor de 66,743 empresas nuevas (con menos de seis meses de funcionamiento) que luchan contra la paralización económica actual producto del fenómeno viral, llamado también coronavirus o COVID - 19.

1.3. Impacto empresarial de anteriores crisis económica en Perú y otros países

En un estudio realizado, en base a la epidemia del cólera en el Perú, se menciona que hay diversos factores que determinan la productividad económica tales como: bienes, capital, tiempo y otros factores, sin embargo, el más importante de todos ellos es el capital humano. Por lo cual, una enfermedad que atenta contra la salud de la población, genera un fuerte impacto económico y empresarial, por esta razón la salud es considerado también como un factor de desarrollo económico. (Valdivia, 2014).

Zambrano, (2017) refiere que, para mejorar el rendimiento económico empresarial es necesario la implementación de medidas estratégicas financieras y un adecuado desarrollo y control de actividades administrativas y operativas constante, de tal forma que se logre reducir riesgos económicos y tomar medidas de precaución oportunamente a fin de evitar una crisis. Adicionalmente, es necesario considerar que, aun si las empresas tienen un manejo adecuado de la liquidez y la rentabilidad, no garantiza su éxito, puesto que cuando se presentan crisis económicas estos dos conceptos se confrontan, convirtiéndose en un dilema, debido a que son objetivos financieros complementarios (García, 2014).

Alva, realizó una investigación sobre cómo afrontar una crisis económica, su trabajo se basó en diseñar estrategias de reestructuración de organización funcional, a fin de lograr la reactivación del giro de negocio. El autor propone un modelo de reestructuración, y recomienda enfáticamente la implementación de estrategias que permitan mejorar las condiciones y aumentar la rentabilidad en una organización; la adecuada administración que vela por los cambios que surgen en la empresa, le permite estar preparada para enfrentar cualquier crisis, y con ésta a su vez, se logrará un reflotamiento y reactivación empresarial posteriormente, Alva (2002).

En algunos casos, es necesario aplicar un modelo de cambio de régimen, que permita erradicar una crisis financiera. Acurio y Regalado, fueron investigadores que tenían un singular interés en estudiar las Crisis Financieras y Contagio en Mercados Latinoamericanos, fue así que se propusieron como objetivo, evaluar empíricamente el contagio que experimentaron las principales economías latinoamericanas durante distintas crisis financieras; los autores plantearon un modelo de cambio régimen, y con esto lograron probar la existencia del contagio de mercado de EEUU, hacia los países emergentes analizados. Acurio & Regalado (2019).

Luego de abordar el contexto histórico, respecto a las crisis económicas que atravesó el Perú, causadas también por enfermedades y otros factores, se observó una población afectada económicamente, y en respuesta a ello los investigadores plantearon como solución, el uso de estrategias basadas en administración de recursos, y cambio de modelos. Sin embargo, nos damos cuenta de que la mayor crisis que afronta nuestro país y el mundo entero, sin duda es la crisis sanitaria y humanitaria ocasionada por la pandemia del COVID-19, ya que a raíz de ello se paralizaron las actividades de gran parte del sector empresarial. No obstante, es importante mencionar que nuestro Perú, es un país altamente emprendedor, que a lo largo de todas las crisis económicas por las que tuvo que afrontar, ha demostrado al mundo ser una de las pocas economías latinoamericanas en ser capaz de afrontar con actitud resiliente, así lo señaló la CEPAL. El Perú, es un país optimista porque permite que las oportunidades existan, realizándolos a través de actividades como: exportación, importación, producción y aprovechamiento de diversos recursos. Garcerá (2018).

1.4. Impacto empresarial en los negocios a causa del COVID -19

La crisis que enfrenta el sector empresarial a causa de la pandemia Covid-19, es una de las mayores crisis de todos los tiempos, puesto que al tratarse de una crisis sanitaria sin precedentes, afectó a miles de negocios, mientras que para otros resultó ser favorable, pues a pesar de la crisis sus ingresos se multiplicaron, estamos hablando de las grandes cadenas de mercados, y empresas que se ofrecen productos farmacéuticos, productos que protegen la salud o son altamente indispensable para la supervivencia humana, como los alimentos, entre otros. Sin embargo, la mayor parte de los negocios fueron afectados, algunos en mayor magnitud, tal es caso del sector de turismo, para quienes representó una de sus mayores crisis sobre todos los tiempos.

En un estudio realizado sobre el sector turístico en Ecuador, se tuvo como objetivo contribuir de manera práctica con una metodología de diagnóstico, para las problemáticas que complican a este sector empresarial, para ello se realizaron encuestas a los gerentes de establecimientos turísticos, con la finalidad de captar la impresión de los empresarios y los gestores turísticos; como resultado mostraron el impacto negativo promedio de ingresos por facturación no percibida por cada tipo de establecimiento, entre otros aspectos. Sin embargo, la investigación concluye, que la crisis socioeconómica resultó ser oportuna para promover estrategias de asociacionismo cooperativo y de integración, los autores evidencian que las estrategias con más demanda para la reactivación, es invertir en publicidad de redes sociales,

buscar nuevos clientes y segmentos de mercado, la migración de empresas a la gestión de comercialización que siguen los modelos online más efectivos e innovadores, esta es la proyección de evolución del sector turístico. Félix & García (2020).

El Informe titulado, Covid -19 Escenarios de Impacto Económico en los Sectores y Negocios de Perú 2020-2021, tuvo como uno de sus objetivos dar a conocer el impacto del efecto Covid-19 sobre los 20 principales negocios de la economía peruana y los principales problemas que tienen los empresarios para recuperar los niveles de actividad pre-pandémicos. La metodología, está basada en un diseño informativo y analítico, ya que el informe fue realizado por especialistas en base a las estadísticas. En dicho informe, los especialistas dieron a conocer, que hasta julio de 2020, se perdió s/.110,423 millones en ventas empresariales, siendo así más afectadas las empresas manufactureras y de servicios, por ende, se llegó a la conclusión de que, la cuarentena obligatoria ocasionó las tasas de decrecimiento mensual, que no se vio desde la crisis económica de los años 80, así lo señala Maximixe (2020).

La crisis económica a causa del covid-19, afectó a los países de América Latina y de todo el mundo, pero principalmente a los países con mayor población pobre y vulnerable. Por esta razón, el Banco Mundial mostró su preocupación y expresó, que su prioridad fue abordar la emergencia sanitaria y económica a nivel mundial; mencionó también que, todos deberíamos unirnos para lograr una recuperación sólida e impedir que más personas caigan en la pobreza y el desempleo (Mundial, 2020). De esta manera, el Banco Mundial afirmó que proporciona ayuda a países, a través de financiamientos de emergencia, con la finalidad de aumentar sus recursos para combatir la pandemia. En el caso de nuestro país, el gobierno recibió un préstamo a fin de que pudiese cubrir la necesidad económica de la población. Dado que, la actividad empresarial es la principal fuente de ingresos de la población, otorgo incentivos para reactivar las economías empresariales, algunos emprendedores consideraron que dichos incentivos, fueron insuficientes y en algunos casos inadecuados y de difícil acceso.

La presente investigación se destaca porque, en ella se describe la situación empresarial en un contexto nunca antes visto, dado que la cuarentena y la pandemia del COVID-19 afectó el factor más importante de la humanidad; la integridad y salud de las personas. En la presente investigación, se realizó un estudio del impacto empresarial a causa del COVID-19, para ello se plantearon los siguientes objetivos: describir la situación

empresarial durante la cuarentena, como segundo objetivo describir la situación empresarial después de la cuarentena a causa del COVID-19 de un grupo de microempresarios de la ciudad de Juliaca – Perú, para lograr el resultado de la investigación, se utilizó la metodología de enfoque cualitativo fenomenológico, el cual desarrolló iteraciones de entrevistas para luego encontrar las frases codificadas; con dichas frases se procedió a identificar las categorías y subcategorías; también se explica que los entrevistados fueron microempresarios de los rubros de: manufactura y comercialización, Pymes en una ciudad del sur del Perú. En la sección de resultados se llevaron a contexto las categorías y subcategorías identificadas durante la metodología. En la sección de discusión se interpretó los resultados a través de los análisis de: text generation, polaridad y palabras frecuentes.

2. Metodología

2.1 Participantes

Para esta investigación se eligieron personas que cumplieran con las características requeridas en el presente estudio cualitativo, tal como lo menciona Hernández & Mendoza (2018), la muestra no probabilística o dirigida, es un subgrupo de la población que para ser elegido necesita cumplir con las características que la investigación requiere; éste tipo de muestra, como su nombre mismo lo indica, no depende de la probabilidad sino, que mas bien es una muestra dirigida, es decir la investigación que se realiza, necesariamente se dirige un determinado tipo de elementos o participantes que son de interés para el estudio.

Por lo que se descarta el cálculo de muestreos estadísticos. De este modo, se los participantes fueron cinco microempresarios de la ciudad de Juliaca del Perú dedicados al rubro de manufacturas y comercialización, los cuales fueron informados sobre los objetivos y procedimientos del estudio, luego de ello, aceptaron participar voluntariamente en las entrevistas, considerando los criterios éticos establecidos por la institución.

2.2 Materiales e insumos

La técnica que se utilizó es la fenomenología, puesto que el estudio realizado surge de la comprensión e interpretación profunda de las experiencias subjetivas de los participantes. Aguirre & Jaramillo (2012).

El instrumento utilizado para recopilar la información requerida, fue la *entrevista estructurada*; en ella se aplicaron tres interacciones con los participantes; previo consentimiento informado.

La ruta cualitativa se caracteriza por la lógica o razonamiento inductivo, puesto que se dirige de lo particular a lo general; esto significa que primero se debe explorar y describir individualidades, para posteriormente generar teoría de magnitud general. Por esta razón en una investigación con enfoque cualitativo se entrevista a una persona, para luego registrar su experiencia, analizar los datos obtenidos, evaluar las narraciones y finalmente derivarlas a conclusiones, Hernández & Mendoza (2018). En el caso de investigaciones cualitativas, los instrumentos sirven para capturar la esencia de las narraciones y sus significados, añade Hernández (2017).

Es así como la presente investigación, consideró en primer lugar la formulación de preguntas que serían dirigidas hacia la población de estudio, las cuales tenían que ser comprensibles para los entrevistados; aun así se tuvo que dar una breve introducción para que de esta manera, los microempresarios con la idea clara, pudiesen responder amplia y detalladamente; seguidamente se inició con las entrevistas, para lo cual se utilizaron: reuniones vía Google meet y llamadas telefónicas con aquellos que no contaban con medios digitales. Luego de ello se procedió con la redacción de respuestas, para lo cual se utilizó el programa informático Microsoft Excel.

Para el procesamiento de la información, se utilizó el programa de informático Microsoft Office Excel para reconocer y realizar el registro de las respuestas de los entrevistados, dicho registro se hizo en base a la disgregación (separación) de preguntas dirigidas a los entrevistados, luego de ello se hizo la respectiva codificación y categorización, tal como se puede observar en las tablas. Posteriormente, se utilizó el programa Word Embedding a través del cual se realizó el análisis de text generation, análisis de polaridad y análisis de palabras frecuentes.

2.3 Pasos de la investigación

En primer lugar, se definió la muestra, eligiendo así a los participantes, segundo se definió el instrumento, tercero se analizaron los instrumentos, cuarto se procesó la información, quinto análisis y validación de los resultados, sexto se definieron las conclusiones y discusiones, séptimo se definieron los aportes de la investigación. A continuación, se muestra un diagrama que presenta las fases de la investigación y sus respectivas actividades:

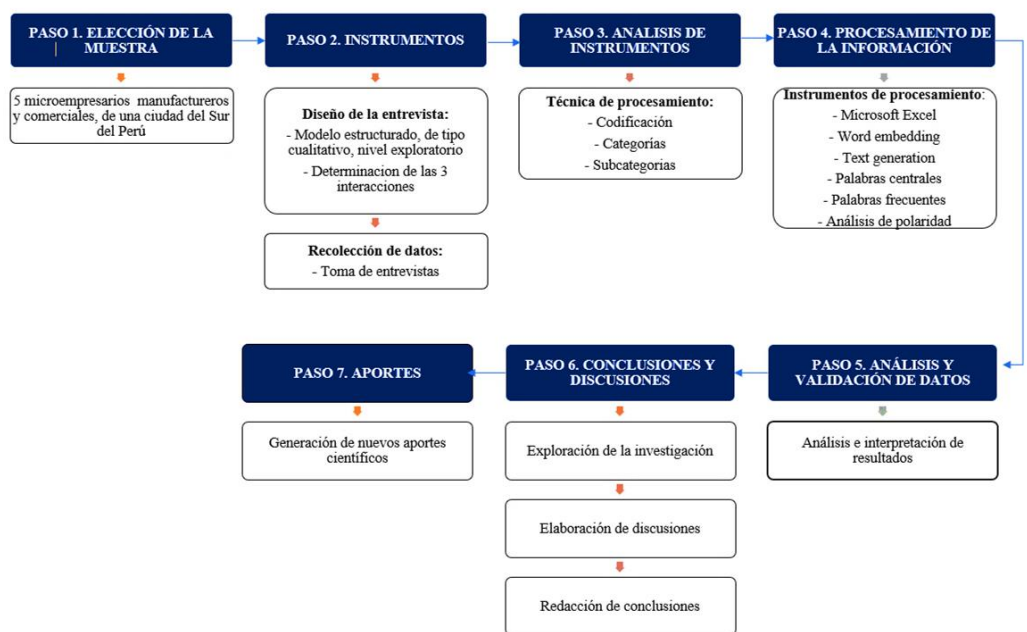


Figura 1. Diagrama de pasos de la investigación (Fuente: Elaboración propia)

Se analizó la implicancia del uso de la metodología cuantitativa y cualitativa, se observó el hecho, y se definió utilizar la metodología cualitativa, porque se pretende describir un fenómeno.

Paso 1: Elección de la muestra (participantes): se consideró a cinco personas que cumplieran con las características que requiere el presente estudio, los cuales estuvieron dispuestos a colaborar con la investigación. Los participantes fueron cinco microempresarios de una ciudad del sur del Perú dedicados al rubro de manufacturas y comercialización, se conversó con ellos para explicarles el contenido de las entrevistas y panorama del trabajo. Finalmente, muy amablemente ellos aceptaron participar en esta investigación, previo consentimiento informado.

Paso 2: Definición del instrumento: se decidió utilizar la entrevista estructurada aplicando tres iteraciones para cada participante, en base a tres preguntas claves. Para lograr el primer objetivo que consiste en describir la situación empresarial durante la cuarentena, se formuló la siguiente pregunta: ¿Cómo ha sido afectada su situación empresarial durante la cuarentena a causa del covid - 19? Para lograr el segundo objetivo, que consiste en describir la situación

empresarial se formularon las siguientes preguntas: ¿Cómo ha pensado mejorar su situación empresarial después de la cuarentena a causa del Covid-19? y ¿Cómo usted se prepararía para enfrentar una futura cuarentena a causa de una pandemia mundial?

Paso 3: Aplicación del instrumento: se determinó el día y la hora para la toma de entrevistas, se organizaron reuniones digitales vía plataforma Google Meet y vía llamadas telefónicas, para interactuar con los microempresarios.

Paso 4: Procesamiento de la información: Se transcribieron los audios y videos de las entrevistas en el programa de Microsoft Excel, se codificó las respuestas y a partir de allí se eligieron las frases codificadas.

Paso 5: Análisis y validación de resultados: para el análisis de los resultados se logró definir las categorías y subcategorías que responden al objetivo de la investigación, a partir de allí se validaron los resultados mediante el procesamiento de instrumento de procesamiento de datos, word embedding, text generation (son los archivos txt obtenidos de las interacciones las categorías y subcategorías), análisis de polaridad, las palabras centrales y las palabras frecuentes, para ello se realizó un cuadro de categorización.

Paso 6: Discusiones y conclusiones: a partir de la interpretación de resultados obtenidos se realizó una exploración de la investigación, se elaboraron discusiones y se redactaron las conclusiones.

Paso 7. Aportes de la investigación: a partir de los resultados obtenidos en la investigación se logró definir el aporte, el cual servirá para la experiencia profesional del rubro de ciencias empresariales y económicas. Asimismo, la presente investigación será la base para futuras investigaciones cuantitativas, puesto que se ha descrito un fenómeno nunca antes visto.

2.4 Tipo o nivel de la investigación

La presente investigación es de tipo cualitativo, porque se basa en el razonamiento lógico e inductivo, en donde hay una realidad que descubrir, construir e interpretar. Según Sampieri (2014), la investigación cualitativa se construye sobre realidades subjetivas, esto significa que está basada en las opiniones y sentimientos manifestados por individuos, grupos, o culturas, sin embargo éstas pueden variar en su forma y contenido, por ello el investigador cualitativo inicia su razonamiento, basándose en la idea de que el mundo social es relativo,

y por lo tanto solo se puede entender a través del punto de vista de los actores estudiados. Adicionalmente, Max Weber señala que, en un estudio de enfoque cualitativo se debe entender y reconocer, que para describir y medir las variables sociales, primero se tiene que analizar los significados subjetivos en el contexto donde ocurre un determinado fenómeno. Hernández et.al., (2016).

El nivel de la presente investigación es exploratorio, puesto que nos permite acercarnos a la fenomenología, que surge de la comprensión e interpretación profunda de las experiencias subjetivas de un sujeto. La investigación cualitativa busca principalmente, la dispersión o expansión de los datos e información, por ello se debe primero explorar, es decir entender, reconocer y describir individualidades, para finalmente generar teoría.

3. Resultados

Para la obtención de resultados se aplicó la metodología expuesta anteriormente, de esta manera mediante un análisis de codificación se definieron las categorías y las subcategorías, que se mostrarán posteriormente según cada objetivo.

Con respecto al primer objetivo planteado en la investigación, para describir la situación empresarial durante la cuarentena, se realizó la siguiente pregunta: ¿Cómo ha sido afectada su situación empresarial durante la cuarentena a causa del covid - 19? A continuación, se muestra el siguiente detalle:

Tabla 1
Categorías y subcategorías de iteración 1

Categoría	Subcategoría	Código	Citación
¿Cómo ha sido afectada su situación	Disminución de ingresos	E001	"No hemos tenido ventas, no hemos tenido ingresos"
		E002	"Totalmente muerto el negocio"
		E003	"Hemos dejado de producir"
		E004	"Hemos descansado desde el mes de marzo"
		E005	"No se ha podido concluir la campaña escolar"
	Viabilidad de compra de materiales	E001	"Compra de materiales también se ha paralizado - proveedores también no estaban trabajando"

empresaria l durante la cuarentena a causa del covid - 19?	Frecuencia de Órdenes de compra a los proveedores	E001	"Pedíamos la cantidad suficiente para trabajar un mes - ya son 3 meses que todavía no estamos pidiendo material"
	Traslado de clientes al punto de venta	E002	"Los clientes ya no pueden venir"
	Distribución de productos terminados	E003	"Teníamos mucho trabajo por entregar y no hemos entregado"
	Incumplimiento con obligaciones laborales	E003	"No hubo dinero para pagar a la gente"
	Incumplimiento en obligaciones financieras	E003	"Debemos al banco, no hemos pagado nada aun" "Trabajar con los bancos, es lo que más nos está afectando"
	Perdida de capital	E004	"Dinero que era para comprar mercadería, lo he tenido que usar en la comida, gas, luz, internet."
Disminución de la rotación de mercadería de campaña	E005	"No se ha podido trabajar"	

Fuente: *Elaboración propia*

En respuesta al objetivo 1, según muestra la tabla 1, para lograr este objetivo se hizo la pregunta clave, a fin de conocer y describir los efectos durante el estado de cuarentena a causa del Covid-19 en las finanzas empresariales. En primer lugar, todos los participantes afirmaron tener una disminución en sus ingresos empresariales, el participante E002, dijo que este hecho se generó, debido a que los clientes se vieron imposibilitados para trasladarse al punto de venta, y viceversa, algunos empresarios hacían entregas directas a sus clientes; tal es el caso del participante E003, quien dijo que no logró distribuir sus productos terminados, por consiguiente disminuyó la rotación de productos, tal es el caso de E005, quien trabajaba específicamente con productos de campaña.

Por otra parte, el participante E001 manifestó que, además de no poder vender y prestar servicios como antes, su negocio se vio afectado también en lo que respecta a la adquisición de materiales para continuar produciendo; afirmando que, a causa de la

restricción para movilizarse, ya no era viable la compra de materiales, y, por ende, la frecuencia de órdenes de compra a sus proveedores, disminuyó.

Respecto a las finanzas empresariales, el participante E004 manifestó, que la pandemia los llevo a una pérdida de capital, a tal punto que el dinero se agotaba con el pasar de los días, cabe resaltar además que, el dinero que era de la empresa fue utilizado para cubrir gastos personales, lo cual poco a poco los llevaba a la quiebra. A falta de liquidez, los participantes E003 y E005, declararon también que la cuarentena los llevó a incumplir con sus obligaciones laborales y financieras.

Ahora bien, en respuesta al segundo objetivo, se realizaron dos iteraciones con los microempresarios, y se definieron las siguientes categorías y subcategorías que se muestran a continuación:

Tabla 2
Categorías y subcategorías de iteración 2

Categoría	Subcategoría	Código	Citación
¿Cómo ha pensado mejorar su situación empresarial después de la cuarentena a causa del Covid-19?	Venta de nuevos productos o servicios	E001	"Por el tema de la desinfección de los autos, todos los carros para poder trabajar van a tener que salir fumigados justo el trabajo al que me dedico está teniendo bastante acogida"
		E004	"Estoy pensando en fabricar bolsas"
		E005	"Vender barbijos, vender rociadores y todo lo que esta ahorita para vender"
	Rotación del efectivo	E001	"Mover rápido el dinero - rotar mercadería, ir juntando, ir comprando".
	Atención de pedidos pendientes	E002	"Estoy esperando que pase esta enfermedad, a ver si los clientes llaman, porque tenía un pedido"
	Cambio de giro del negocio	E003	"Pensamos buscar otro negocio"

Fuente: *Elaboración propia*

De acuerdo a la tabla 2, se hizo una pregunta clave para saber de qué manera planeaban los microempresarios reactivar la economía en sus empresas después de la

cuarentena, a lo que ellos respondieron, que tomarían alternativas como: la venta de nuevos productos o servicios, que estén enfocados en la necesidad actual de la sociedad, según la opinión de tres de los participantes, el entrevistado E001, E004 y E005.

Asimismo, el manejo de rotación del efectivo sería un punto clave para la buena administración de recursos financieros de la empresa. Esto consiste en, mover rápido el dinero junto con la rotación de mercadería, así lo declaró uno de los entrevistados. Cabe indicar que, dentro del ciclo operativo de todo negocio, se considera también el ciclo de efectivo, es decir, “todos los ingresos y egresos de dinero, el cual está comprendido por el periodo que transcurre desde que se realizan los pagos a proveedores hasta que se realizan las cobranzas de efectivo”, menciona (Rizzo, 2007).

Otra alternativa para mejorar la situación empresarial a futuro, sería la atención de pedidos que quedaron pendientes antes de la cuarentena; según lo indicó el entrevistado E002, afirmando que esperaba la llamada de sus clientes; este es el caso de muchos microempresarios que tardarán en reactivar su economía, dado que sus actividades comerciales involucra la aglomeración de personas, que arriesgan la integridad física de la sociedad, por ende, la única manera de mejorar su situación empresarial es a través de la liquidación de productos. Los emprendimientos incluidos en este sector, son aquellos que dependen celebración de fiestas, eventos de arte y cultura, o productos y servicios que se ofrecen a turistas.

En algunos casos, los microempresarios prefieren optar por un cambio de giro del negocio, para elegir un rubro empresarial que ofrezca productos cuya necesidad sea indispensable para la sociedad, así lo aclaró el E003. Esto quiere decir que, según su percepción, este tipo de negocios no quiebran nunca y se mantienen a través del tiempo. Podríamos reconocer esta reacción como una actitud de resiliencia empresarial, puesto que busca adaptarse a situaciones adversas; lo cual viene a ser una respuesta favorable, dado que para el contexto que actualmente se vive, esto representa una oportunidad de cambio para una empresa, como se citó en Muller (2020).

Tabla 3
Categorías y subcategorías de iteración 3

Categoría	Subcategoría	Código	Citación
¿Cómo usted se prepararía para enfrentar una futura cuarentena a causa de una pandemia mundial?		E001	"Creo que pude haber afrontado de mejor manera si es que hubiera diversificado quizá en algún otro negocio"
	Diversificación del negocio	E002	"Yo pensaría en otro negocio"
		E004	"Confeccionaría otras cosas"
	Manejo adecuado del negocio	E001	"Saber manejarlo también y negocios que estar necesariamente muy relacionados"
	Liquidación de productos	E003	"Tendría que entregar todas mis mercaderías antes"
	Ahorro de dinero	E003	"Ahorraría dinero"
	Disminución de obligaciones financieras	E005	"Yo no hubiera invertido"
	Disminución de la inversión	E005	"No sacaría sacada plata del banco"

Fuente: *Elaboración propia*

De acuerdo a la tabla 3, se hizo una pregunta clave, para reforzar la respuesta al objetivo 2, con la finalidad de saber cómo se prepararían los microempresarios para enfrentar una futura cuarentena a causa de una pandemia mundial. A lo que ellos mencionaron que le darían mayor importancia al buen manejo de negocio y diversificación de negocio, esto quiere decir, que tratarán de buscar negocios muy relacionados a productos de primera necesidad, fue la opinión de los entrevistados E001, E002, E004.

Por otro lado, la participante E003 expresó, que, si supiera con anticipación la llegada de una pandemia, trataría de no quedarse con sus productos, es decir, entregaría los pedidos de sus clientes con anticipación o los vendería a terceros; esto significa una liquidación rápida de productos, posteriormente este dinero sería ahorrado.

El hecho de estar preparados, para afrontar una cuarentena, también implica en la decisión del capital a invertir en un negocio, ya que ello lleva a muchos microempresarios a recurrir a entidades financieras para solicitar préstamos, así lo destacó la participante E005.

Todo ello, nos muestra el contexto y la situación empresarial, dentro el marco de la cuarentena a causa del COVID-19.

A continuación, se muestra un cuadro, y posteriormente se hace un análisis de la misma:

Tabla 4

Text generation

Text Generation

otros han podido trabajar en otras cosas, pero yo no
Ingresos
Desinfección de autos
Ya estoy pensando hacer
Se vio afectado también
Se ha perdido
Tengo mi negocio
se ha quedado allí
Yo ya tengo en el trabajo
Una vez que se arregle
La economía tiene que seguir
Ya puedo pedir
Ya se están realizando envíos
Entonces esas lo llevan para cargar
al menos hay un movimiento no es mucho, pero hay un movimiento
y aparte de eso, he estado pensando en hacer bolsas
por esta
reactiva Perú para mí no existe,
las pequeñas empresas no hay ningún tipo de ayuda.
nuestros pedidos
las personas siempre van a tener que estar
entonces esas lo llevan para regalo
entonces
como le digo
ya puedo pedir,
ya estoy realizando envíos,
entonces estoy tratando de cambiar.
Las mantas que vendo llicllas,
ahorita, y el cultivo o la producción de algunos artículos, sin embargo, puedo aprender ni
hacer, en eso es

Fuente propia: *Software textblob*

Según la tabla 4, el análisis de Text generation, nos da a conocer el texto principal como punto medio sobre las opiniones de los entrevistados. En este sentido, podemos afirmar que

la situación empresarial en el contexto del covid-19, afectó significativamente la estabilidad empresarial durante la cuarentena, principalmente porque no tuvieron ventas, por ende, no hubo rotación de mercaderías e incluso dejaron de producir; así lo expresaron claramente el E001, E003 y E005.

En efecto, la disminución de ingresos de los microempresarios, surgió a raíz de que no han podido trabajar de manera habitual, ni tampoco en otros negocios, tal es el caso de la E002, E003, E004 y E005, quienes afirmaron que sus negocios quedaron totalmente paralizados desde que comenzó la cuarentena. Sin embargo, el E001 continuaba produciendo debido a que tenía materia prima para trabajar, y logro adecuar sus productos de acuerdo a las necesidades de los usuarios; este es el caso de muchos emprendedores que aprovechan el tiempo en prepararse para el futuro, mientras los problemas externos se van solucionando. No obstante, gran parte de los empresarios en su desesperación, manifestaban que su negocio se había perdido, y que se estaba yendo a la quiebra, pues no pudieron concluir campañas, entregar sus pedidos, ni vender por ningún medio. Ahora bien, para reactivar la economía de sus negocios después de la cuarentena, los microempresarios mencionaron que una buena opción sería la venta de nuevos productos o servicios, tal es el caso del E001, E004 y E005, quienes mencionaron que tomarían la estrategia de innovar sus productos.

El text generation, nos demuestra también, que las crisis pueden quebrar empresas, como también puede ayudarlas a surgir. El análisis de polaridad nos permite confirmar los resultados obtenidos mediante la codificación de iteraciones, con el cual se ha logrado definir categorías y subcategorías.

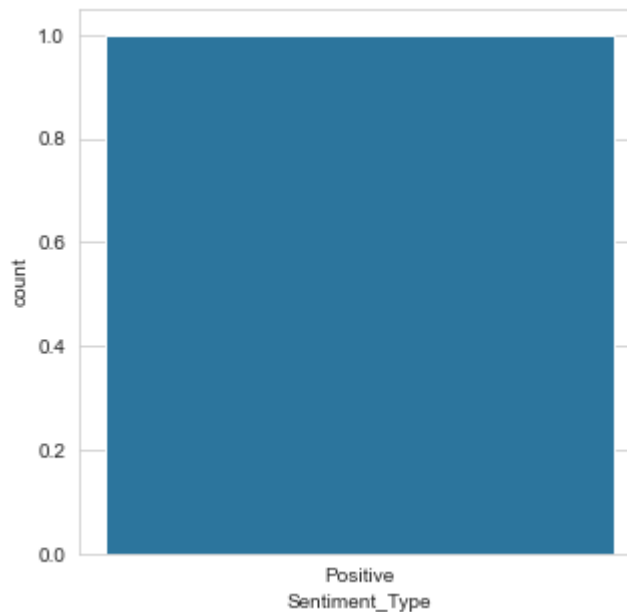


Figura 2. Análisis de polaridad (Fuente propia. Software textblob)

La figura 2, nos muestra el análisis de sentimiento de las entrevistas, dicho análisis nos permite confirmar lo que se realizó mediante la codificación de iteraciones, con el cual se ha logrado definir las categorías y subcategorías detalladas en la sección de resultados. La polaridad de las entrevistas, resultó ser positiva; en el sentido de que algunas empresas continuaban trabajando internamente, a pesar del estado de cuarentena, pues de acuerdo a la percepción del E001, la economía fue mejorando progresivamente, dado que tenían el material necesario para continuar con el avance de fabricación de algunos artículos, y ésta a su vez lo impulsaba a innovar su producto, fue por eso que el E001 en la segunda iteración manifestó: "justo el trabajo al que me dedico está teniendo bastante acogida", porque al tener los insumos necesarios para continuar con su producción podía posteriormente cubrir la necesidad de sus clientes. Esta declaración se contrasta con los resultados obtenidos en la tabla 2, en la subcategoría de disminución de ingresos, donde el participante E003 declaró "hemos dejado de producir" y el participante E004 declaró "hemos descansado desde el mes de marzo", tales expresiones; nos confirman que ellos se vieron totalmente imposibilitados para seguir trabajando, lo cual los conlleva a un punto de quiebre empresarial.

Según el análisis de polaridad de las entrevistas, se obtuvo como resultado lo siguiente: $\text{Sentiment}(\text{polarity}=0.1068644 \quad 8418348865, \text{subjectivity}=0.5022079592102217)$; esto significa que la polaridad al pasar de cero, es positiva pero su valor es mínimo; es decir, los sentimientos no son tan positivos en todas las entrevistas, sobre todo en la primera iteración de la tabla 1, en donde los entrevistados E001,

E002, E003, E004 y E005 manifiestan la evidente disminución de ingresos en sus respectivos negocios, dado que sus clientes tenían restricciones para el trasladarse al punto de ventas así lo mencionó el E002, en el caso del E003 su estrategia de ventas de productos era a través de entregas directas al cliente, sin embargo, a causa del covid-19 tuvo impedimento para la distribución de sus productos. Por otro lado, el E001 mencionó que a causa del covid – 19 los proveedores no estaban trabajando y por ende la compra de materiales quedó paralizada, es así como la no viabilidad de compra de materiales afectó la situación empresarial, por lo tanto se evidencia sentimiento negativos por parte de los entrevistados.

Considerando que, la oración subjetiva expresa algunos sentimientos personales, puntos de vista, creencias, opiniones, alegaciones, deseos, creencias, sospechas y especulaciones. En este caso, el valor de la subjetividad es la mitad del 1, entonces es bastante subjetivo, donde las opiniones son muy personales con respecto a las autoridades que rigen esta cuarentena.

De esta manera, el análisis de polaridad confirma los resultados obtenidos en las en la codificación de categorías y subcategorías, siendo éstas las que responden a los objetivos específicos propuestos inicialmente; y dado que el análisis de polaridad revela el estado de los sentimientos de los entrevistados, el cual en su mayoría resultó ser no tan positivo; podemos afirmar que, el hecho de quedarse sin liquidez para cumplir con las obligaciones laborales y financieras; y la pérdida de capital; son factores que los conducen a un estado de quiebre empresarial, que para evitar, la única salida sería optar por el cambio de giro de negocio porque el suyo ya no rendía muy bien, según lo afirma el participante E003 en la segunda iteración, que se observa en la codificación de la tabla 2. Por esta razón, tener una cultura de ahorro financiero, diversificar los negocios, analizar antes de invertir, y el buen manejo administrativo sería la clave para no quedarse sin liquidez.

4.3 Palabras frecuentes:



Figura 3. Palabras frecuentes (Fuente: Análisis de algoritmo Sánchez Garcés)

La figura 3, nos muestra el análisis de frecuencia de palabras, por parte de nuestros participantes, las cuales fueron: negocio, podido, mercadería, material, banco, poder, trabajar, cuarentena, tiempo, trabajo, venta, hacer, vender. Esto respalda los resultados de la investigación, obtenidas a través de las iteraciones con los participantes.

En primer lugar, la palabra negocio, es la más mencionada por los entrevistados, ya que ellos indicaron que sus negocios fueron afectados por la cuarentena obligatoria; al respecto el E002, nos menciona que su negocio estuvo “totalmente muerto el negocio” en la primera iteración; sumando a esto, en la segunda iteración el E003 señaló que prefería cambiar de rubro empresarial, al decir “pensamos buscar otro negocio”, a esto el E002 agrega “yo pensaría en otro negocio” si es que hubiera sabido la magnitud de la pandemia con anticipación, esto significa que, el hecho de calcular el nivel de gravedad de la situación le hubiera permitido prepararse mejor para enfrentar la cuarentena, fue lo que expreso en la iteración 3. La palabra negocio fue nuevamente mencionada en la iteración 3, poniéndose como una alternativa estratégica, el manejo adecuado del negocio, pues el E001 manifestó que “saber manejarlo también y negocios que estén necesariamente muy relacionados” esta es una buena herramienta para enfrentar mejor una crisis.

La palabra mercadería, es mencionada en cuanto, se les preguntó ¿Cómo se hubieran preparado mejor para enfrentar esta cuarentena?, a lo que el E003 “Hubiera tratado de

entregar todas mis mercaderías antes, y ahorrar ese dinero, guardarlo. Hubiéramos prevenido sabiendo un mes antes”, el participante destacó la importancia del ahorro.

La palabra material, es mencionada en la primera iteración, y hace referencia a la viabilidad de compra de materiales, el E001 expresó: "compra de materiales también se ha paralizado - proveedores también no estaban trabajando", esto quiere decir que hubo disminución de frecuencia de órdenes de compra a los proveedores, pues así lo aclara el participante “pedíamos la cantidad suficiente para trabajar un mes - ya son 3 meses que todavía no estamos pidiendo material".

La palabra dinero, es mencionada en la iteración 1, de la tabla 1, en donde el E003 manifestó “no hubo dinero para pagar a la gente", esto significa que la cuarentena ocasionó el incumplimiento con obligaciones laborales; en tanto, el E004 menciona la palabra dinero para referirse a la pérdida de capital, con la siguiente cita "dinero que era para comprar mercadería, lo he tenido que usar en la comida, gas, luz, internet."

La palabra trabajar, es mencionada en los resultados de la tabla 1, dado que los participantes E003, E004 y E005, lo refirieron así: "no hemos tenido ventas, no hemos tenido ingresos", “totalmente muerto el negocio", "hemos dejado de producir", "hemos descansado desde el mes de marzo", "no se ha podido concluir la campaña escolar". Con estas afirmaciones, claramente deducimos que la paralización de actividades les ha impedido trabajar, en cuanto a atención al cliente se refiere.

4. Discusiones y conclusiones

La situación empresarial después de la cuarentena a causa del COVID-19 nos ha mostrado un contexto, en el que este fenómeno nunca antes visto, ha impactado ampliamente este sector de la economía, ya que nadie estaba preparado para afrontarlo. Es así como observamos, que las finanzas de los microempresarios han sido afectadas de manera directa, por la paralización de actividades, la cual desencadenó una serie de consecuencias.

En base al análisis de text generation, análisis de polaridad y análisis de palabras frecuentes, son evidentes los efectos que dejó la crisis sanitaria a causa del covid-19, dado que este fenómeno marcó un antes un después; tales hechos se confirman con la declaración

de muchos expertos que manifiestan que, la pandemia del COVID-19, fue un fenómeno sin precedentes que tuvo impacto negativo sobre la actividad empresarial, particularmente sobre los ingresos de las empresas, provocando en algunos casos que éstos sean insuficientes para hacer frente a los pagos comprometidos, así lo considera Blanco et al., (2020). Por otra parte, Figueroa (2009) habla de cómo las empresas deben velar por su situación financiera; dado que un adecuado manejo de gastos, conduce al ahorro; esto significa que el planeamiento financiero es una poderosa herramienta para lograr adecuadamente nuestras metas y sueños en cualquier contexto empresarial en el que nos desempeñamos. Así mismo, cabe resaltar la postura que toma Acosta J. & Rodríguez J.R. (2008) ante esta situación; el cual sostiene que todas las empresas deben adaptarse a los cambios, puesto que, desde su punto de vista, mientras menos cultura de adaptación posea un empresa, y mientras no tenga la predisposición abierta para realizar los cambios que sean necesarios en un entorno altamente cambiante como el actual, no podrá subsistir a través del tiempo.

Para concluir, ya hemos visto el panorama de la situación económica de los microempresarios en el contexto de la cuarentena a causa del covid -19, el cual generalmente es negativa y en pocos casos, este hecho se volvió una oportunidad para emprender. Por ello, cabe mencionar lo siguiente:

En primer lugar, la situación empresarial **durante** el estado de cuarentena por causa del covid- 19, ha dejado efectos perjudiciales, a raíz de la paralización de actividades, y dado que la razón de ser, de toda empresa se basa en el principio de entidad en marcha; el cierre de negocios no solo afecta de manera directa a los microempresarios, en cuanto a la reducción de sus ingresos, pérdida de capital y pérdida de clientes; sino que también afectó la economía familiar, ya que la ciudad en la que se aplicó la investigación, es una zona altamente comercial y la mayoría de personas subsisten gracias estos negocios; con todo esto nos referimos al aspecto financiero de las microempresas, un asunto que preocupó a los dueños y gerentes, y que incluso los llevó a pensar en el cambio de negocio, debido a que en lugar de obtener rentabilidad, se iban endeudando. En el aspecto operativo, la restricción de actividades obstaculizó la transitabilidad de clientes, distribuidores y proveedores, provocando así la inaccesibilidad de los insumos necesarios para continuar con la producción, de tal manera que se trabaje internamente.

En segundo lugar, para mejorar la situación empresarial **después** del estado de cuarentena, se recomienda realizar los ajustes necesarios en cuanto al aspecto operativo, nos referimos al diseño de productos y servicios; esto significa, renovarlos o darles un nuevo aspecto periódicamente y diversificarse, es decir ampliar la línea de productos y subproductos. Otro aspecto fundamental de ahora en adelante, es considerar la salud como un factor determinante en la situación empresarial, porque una enfermedad que afecta la integridad de las personas, evidentemente trae cambios en el comportamiento de la sociedad; por eso, como medida de precaución, es ahora indispensable, que dentro del plan empresarial se pueda crear estrategias con capacidad de respuesta a los cambios, esto quiere decir que los negocios deben ejercer la cultura de adaptación a los cambios del entorno; debe ser volátil, y debe ser ágil para evaluar los riesgos que se avecinan ante una pandemia, pero sobre todo ser creativo es la clave para subsistir; pues de lo contrario las empresas con menor cultura de adaptación, no podrán permanecer en un entorno altamente cambiante, como en el que ahora nos encontramos actualmente. La crisis sanitaria ha demostrado también, que tener una cultura de ahorro, un control adecuado del flujo de efectivo, el análisis de riesgos antes de realizar una inversión para evitar quiebra de negocios, y el óptimo manejo de recursos; promueve la sostenibilidad de la empresa a través del tiempo.

Finalmente, la presente investigación al tener una metodología cualitativa, será la base para futuras investigaciones cuantitativas, lo cual permitirá que los profesionales contables, puedan plasmar estrategias y plantear herramientas que ayuden a mejorar la situación empresarial.

En cuanto a mi experiencia como investigadora cualitativa, puedo decir que sin duda que, el tema elegí es muy amplio y de gran interés, dado que, la zona estudiada es altamente comercial, y a su vez, la principal fuente de vida de muchas familias, y progresivamente de todo un país, la “Situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del covid-19” nos mostró un contexto nuevo, cuyo fenómeno trajo inestabilidad económica y empresarial, con este panorama me propuse entender las experiencias de los microempresarios, para lo cual fue necesario plantear preguntas para la entrevista estructurada, de tal manera que pudieran con certeza, aproximarme a los hechos. Particularmente, la presente investigación significó para mí un desafío porque me fui de lo simple a lo complejo, lo cual para mí fue algo inesperado, al principio el interactuar con los participantes de la investigación me permitió comprender sus vivencias para posteriormente

analizarlas con un enfoque fenomenológico, fue así que, al transcribir las entrevistas se construían las entrevistas ya fue así como llegue a comprender que, si bien la razón de ser para todo empresario, son sus negocios, también lo es, su capital humano, y por ello que lo más importante es el factor salud.

Por último, quiero resaltar que la investigación cualitativa crea nuevas herramientas que son la base para cualquier investigación cuantitativa, y todo esto con la finalidad de enriquecer nuestro conocimiento.

5. Referencias

- Acosta J., F., & Rodríguez J.R., O. (2008). *Factores externos e internos determinantes de la orientación de la cultura estratégica de las empresas*. (I. E. Empresa, Ed.) España: Redalyc.
- Acurio, G. B., & Regalado, Z. R. (2019). *Crisis Financieras y Contagio en Mercados Latinoamericanos: Una Aplicación Empírica usando un Modelo de Cambio de Régimen con Distribución Normal Sesgada (Tesis pregrado)* Lima.
- Aguirre, G. J., & Jaramillo, E. L. (2012). *Aportes del método fenomenológico a la investigación educativa*. Colombia: Revista Latinoamericana de estudios educativos.
- Alva, J. A. (2002). *La reestructuración empresarial y la crisis económica peruana en un contexto de globalización económica (Tesis de postgrado)*. Universidad Mayor de San Marcos. Lima. Peru.
- Blanco et al. (2020). Las necesidades de liquidez y la solvencia de las empresas no financieras españolas tras la perturbación del Covid-19. *Banco de España Eurosistema*, 5.
- Blázquez, S. F., Dorta, V. J., & Verona, M. M. (2006). *Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas*. Colombia: Revista Innovar Journal.
- Delfin, P. F., & Acosta, M. M. (2016). *Importancia y análisis del desarrollo empresarial*. México: Universidad Veracruzana.
- Demil, B., & Lecocq, X. (2009). Evolución de modelos de negocio: Hacia una visión de la estrategia en términos de coherencia dinámica. *Universia Business Review*, 21.
- DS-44, P. (2020). *Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19*. Lima: El Peruano.
- Estefanía, c. s. (28 de Julio de 2018). *Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24% al PBI nacional*. Andina. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-produce-micro-y-pequenas-empresas-aportan-24-al-pbi-nacional-711589.aspx>
- Félix, M. Á., & García, R. N. (2020). Estudio de pérdidas y estrategias de reactivación para el sector turístico por crisis sanitaria COVID19 en el destino de Manta-Ecuador. *Revista Internacional de Turismo, Empresa y Territorio*.
- Figuroa, D. L. (2009). *Las finanzas personales*. (R. E. Negocios, Ed.) Colombia: Redalyc.
- Garcerá, c. s. (2018). *Crisis económica para América Latina y el Caribe*. Bogota, Colombia: Uniempresarial.
- Garcerá, M. M. (2018). *Análisis del emprendimiento peruano como oportunidad de actividad económica*. Bogota, Colombia: Fundación universitaria empresarial de la cámara de comercio de Bogotá.
- García, R. L. (2014). *Artículo de reflexión "Liquidez y rentabilidad como factor determinante en el éxito de las empresas"*. Cartagena - Colombia: Universidad de San Buena Ventura.
- Gestiopolis. (15 de 09 de 2020). *Importancia de las finanzas y el análisis financiero*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-de-las-finanzas-y-el-analisis-financiero/>
- Hernandez et.al., S. R. (2016). *Metodología de la investigación 5ta Edición*. Mexico: McGrawHill.
- Hernández, S. R., & Mendoza, T. C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mc Graw Hill Education.

- IPE. (Abril de 2020). *Instituto Peruano de Economía*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/informe-ipe-v-impacto-del-covid-19-en-la-economia-peruana/>
- Maximixe. (2020). Covid-19 Escenarios de Impacto Económico en los Sectores y Negocios de Perú 2020-2021. *Revista Maximixe Consultoria*. Recuperado el 07 de Julio de 2020, de <https://www.maximixe.com/escenarios-de-impacto-economico/>
- Muller, P. c. (Abril de 2020). Reforzar la integridad empresarial ante la crisis del COVID-19. *IESE Business School*, 7.
- Mundial, B. (27 de Mayo de 2020). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2020/04/02/the-world-bank-group-moves-quickly-to-help-countries-respond-to-covid-19>
- Rizzo, M. M. (2007). *El capital de trabajo neto y el valor en las empresas*. (R. d. Negocios, Ed.) Colombia: Redalyc.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación 6ta Edicion*. Mexico: McGrawHill.
- Sánchez, V. J. (2015). *La redefinición del papel de la empresa en la sociedad*. España: BARATARIA Revista Castellano Manchega de Ciencias Sociales.
- Serida et. al., J. (2017). Global Entrepreneurship Monitor. *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2016-2017*, 44.
- Valdivia, R. M. (2014). *Sensacionalismo, prejuicios y estereotipos en los diarios limeños durante la epidemia de cólera de 1991 (Tesis grado) Lima*.
- Zambrano, L. M. (2017). *Análisis de los factores económicos y financieros que afectan el rendimiento de la empresa la casa española por el periodo 2015-2016 (Tesis grado) Guayaquil*.